



Communiqué
Pour diffusion immédiate

Lancement du Parcours de perfectionnement en commercialisation

Lévis, 28 février 2021 – La TRÉSCA, en partenariat avec la Ville de Lévis, lance son tout nouveau **Parcours de perfectionnement en commercialisation** afin d'accompagner et d'outiller les entreprises d'économie sociale de la région de Chaudière-Appalaches à la commercialisation.

Le **parcours de perfectionnement en commercialisation** est destiné aux gestionnaires et responsables du développement des affaires des entreprises d'économie sociale de la région de Chaudière-Appalaches. Avec l'accès à une offre de formations ciblées réfléchies comme un tout et d'événements ponctuels propices à la création de nouveaux liens d'affaires, les entreprises participantes au parcours bénéficieront d'une opportunité unique d'accélérer leur développement commercial.

N.B. Ce parcours a été conçu principalement pour les entreprises qui desservent une clientèle entrepreneuriale et/ou institutionnelle (B2B – *Business to business*), mais est ouvert à l'ensemble des entreprises d'économie sociale du territoire. Afin d'offrir un accompagnement personnalisé à tous les participants, les places sont limitées.

Ce qui vous est proposé

Une opportunité unique d'acquérir de nouvelles connaissances et de les mettre à profit immédiatement grâce à **trois formations**.

1. **Élaborez et livrez un pitch mémorable - 16 mars et 23 mars**

Cet atelier aide l'entrepreneur, le dirigeant ou le gestionnaire à élaborer et à structurer un pitch percutant afin de démarquer et de positionner son organisation auprès de partenaires, collaborateurs et investisseurs. Dans cet atelier, le participant découvrira comment élaborer et structurer un message percutant grâce à une méthode en 6 points, une méthode qu'il pourra ensuite appliquer dans tout contexte de pitch (rencontre client, proposition de partenariat, demande de financement, cold call, capsule vidéo, etc.). Chaque participant reçoit également un exemplaire du livre « Ouvre ta boîte! Guide pratique pour le communicateur futé en affaires »

À propos de la formatrice :

Mélissa Lapierre. Comédienne, formatrice, conférencière et auteure, elle est la co-fondatrice de Communication futée. Elle aide ses clients à prendre la parole de façon percutante, en toute confiance, pour livrer leur message avec impact. Elle est également co-auteure du livre « Ouvre ta boîte! », un guide pratique pour le communicateur futé en affaires, et à ce jour, a contribué à former et accompagner plus de 2 500 personnes lors de conférences, de formations, d'ateliers pratiques et de séances d'accompagnement personnalisé en prise de parole.



2. Démystifier l'appel d'offres - 6 avril

La formation, d'une durée de deux heures, amène les participants à mieux comprendre les appels d'offres. Après cet atelier, chaque participant sera en mesure de lire et comprendre un appel d'offres, de déterminer si son entreprise peut soumissionner et de comprendre comment répondre à l'appel d'offres.



À propos du formateur :

Nicolas Kieger. Chargé des partenariats au CESIM depuis presque un an, son travail est axé sur le développement, la gestion et la consolidation de partenariats à long terme entre les institutions publiques ou privées et les entreprises d'économie sociale montréalaise. Son expérience de plus de 25 ans en vente et développement des affaires lui a permis de côtoyer quotidiennement le marché des appels d'offres, issus de tous les paliers gouvernementaux.

3. Communication numérique : comment faire rayonner son entreprise sur le web?

4 mai et 18 mai

La formation vise à permettre aux participants de faire le point sur la qualité de leur présence en ligne ainsi qu'à faire le tour des différentes possibilités qui s'offrent à eux afin de leur permettre de se donner un plan d'action pour améliorer leur rendement et cibler les investissements à prioriser.

À la suite de cette formation, vous serez en mesure de comprendre les meilleures pratiques pour optimiser le référencement organique des sites web, d'acquérir des connaissances sur les bonnes pratiques communicationnelles web dans le cadre d'une stratégie de contenu, d'acquérir des connaissances sur les meilleurs outils web et les médias sociaux, d'apprendre à mieux gérer les outils de communication web et à mieux représenter l'entreprise en ligne, déterminer des indicateurs de performance et à s'en servir pour mieux communiquer, faire un diagnostic de ses actions en ligne et de mettre en place de moyens pour les améliorer.



À propos de la formatrice :

Marilyn Grenier. Marilyn est stratège en communication. Proactive, elle propose des outils de communication qui correspondent à votre réalité afin d'obtenir les résultats souhaités. Elle vous accompagne dans l'intégration des processus communicationnels et s'assure que vous et vos employés comprenez et êtes à l'aise d'utiliser les outils implantés.

Coût

200\$ pour les membres de la TRÉSCA. La TRÉSCA remercie la [Ville de Lévis](#) et [Emploi-Québec](#) pour le soutien financier accordé à ce projet.

La formule intégrale inclut les activités et avantages suivants sans frais additionnels :

- Veille des appels d'offres/demandes des acheteurs et relais vers les entreprises d'économie sociale (mars à octobre 2021)
- Activité « Besoins récurrents et non répondus de la Ville de Lévis » présentée par Maxime Chabot, conseiller en approvisionnement à la Ville de Lévis (30 mars)
- Événement réseautage corporatif (mai)
- Appartenance à la « Cellule Commercialisation » (lieu d'échange et de co-développement) composée des entreprises d'économie sociale participantes à la formule intégrale du parcours de perfectionnement.

Parcours alternatif

Formule à la carte : communiquez avec nous pour plus de détails.

À propos de la Table régionale d'économie sociale de Chaudière-Appalaches (TRÉSCA)

La TRÉSCA a pour mission de promouvoir l'économie sociale, de soutenir le développement des entreprises collectives et en favoriser l'émergence en Chaudière-Appalaches. Une équipe de quatre professionnels dédiés est en place pour répondre à la demande des entreprises de la région. La TRÉSCA est soutenue financièrement par le Ministère de l'Économie et de l'Innovation.

— 30 —

Source :

Marie-Ève Massicotte

Conseillère en communications / TRÉSCA

418 622-1001 poste 255

communications@tresca.ca

Information :

Alice Duval Fleury

Conseillère en développement des affaires et
de projets / TRÉSCA

(581) 997-2997

commercialisation@polecn.org